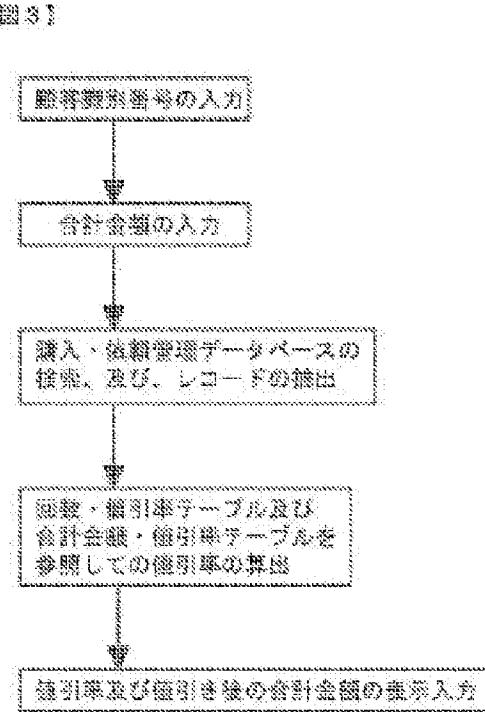


METHOD FOR DECIDING PRICE AND COMPENSATION, AND METHOD FOR DECIDING PREMIUM RATE IN TRANSACTION

Patent number: JP2002352333 (A)
Publication date: 2002-12-06
Inventor(s): SUGINO HARUTOSHI
Applicant(s): HIROSHIMA GLASS KOKO KK
Classification:
- **international:** G07D9/00; G06Q10/00; G06Q30/00; G07G1/12; G07D9/00; G06Q10/00; G06Q30/00; G07G1/12; (IPC1-7): G07G1/12; G06F17/60; G07D9/00
- **europen:**
Application number: JP20020073515 20020318
Priority number(s): JP20020073515 20020318; JP20010077691 20010319

Abstract of JP 2002352333 (A)

PROBLEM TO BE SOLVED: To provide a method for deciding a price and a compensation enabling a customer to immediately enjoy a benefit from purchase of an article or a request of service provision, and preventing a future debt on a distributor part. SOLUTION: The method for deciding a price and a compensation stores the number of times of purchase and provision, that is the number of times the customer purchases the article within a past predetermined period and/or the number of times the customer receives the service provision on each customer in a computer.; When the customer purchases the article or requests the provision of the service, the computer decides a discount rate to the total amount of money on the basis of the number of times of purchase and provision of the customer, and the total amount of money of the amount of money the customer purchases the article at one time and/or a paid service compensation of the service the customer requests at one time.



Data supplied from the **esp@cenet** database — Worldwide

(19)日本国特許庁 (JP)

(12) **公開特許公報 (A)**

(11)特許出願公開番号

特開2002-352333

(P2002-352333A)

(43)公開日 平成14年12月6日 (2002.12.6)

(51) Int.Cl. ⁷	識別記号	F I	テ-マコ-ト ⁸ (参考)
G 07 G 1/12	3 6 1	G 07 G 1/12	3 6 1 E 3 E 0 4 0
G 06 F 17/60	1 7 2	G 06 F 17/60	1 7 2 3 E 0 4 2
	3 2 4		3 2 4
G 07 D 9/00	4 3 1	G 07 D 9/00	4 3 1 Z

審査請求 未請求 請求項の数12 OL (全 17 頁)

(21)出願番号	特願2002-73515(P2002-73515)	(71)出願人	500470828 広島ガラス工房株式会社 広島県広島市西区南観音 6 丁目11番29号
(22)出願日	平成14年3月18日 (2002.3.18)	(72)発明者	杉野 晴俊 広島県広島市南観音六 丁目11番29号 広島 ガラス工房株式会社内
(31)優先権主張番号	特願2001-77691(P2001-77691)	(74)代理人	100094363 弁理士 山本 孝久 F ターム(参考) 3E040 BA07 CA12 CA20 3E042 CC06 CD04 EA01
(32)優先日	平成13年3月19日 (2001.3.19)		
(33)優先権主張国	日本 (JP)		

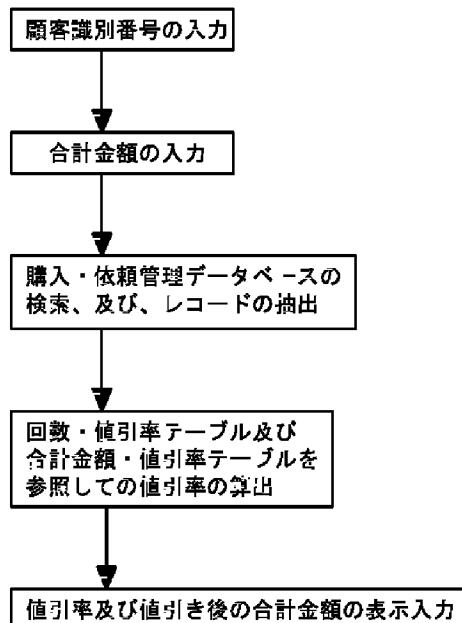
(54)【発明の名称】 価格・対価決定方法及び取引におけるプレミアム率決定方法

(57)【要約】

【課題】物品の購入あるいはサービス提供の依頼に伴う利益を顧客が直ちに享受でき、しかも、販売者に将来の負債が発生することのない価格・対価決定方法を提供する。

【解決手段】価格・対価決定方法においては、過去の所定期間に顧客が物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数である購入・提供回数を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際、(A)該顧客の購入・提供回数、並びに、(B)該顧客が一度に購入する物品の購入金額及び／又は一度に依頼するサービスの支払対価の合計金額に基づき、該コンピュータは該合計金額に対する値引率を決定する。

【図3】



【特許請求の範囲】

【請求項1】物品販売価格及び／又はサービス提供対価を決定する価格・対価決定方法であって、過去の所定期間に内に顧客が物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数である購入・提供回数を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際、

(A) 該顧客の購入・提供回数、並びに、
(B) 該顧客が一度に購入する物品の購入金額及び／又は一度に依頼するサービスの支払対価の合計金額、に基づき、該コンピュータは該合計金額に対する値引率を決定することを特徴とする価格・対価決定方法。

【請求項2】コンピュータには、物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数と値引率との関係を示す回数・値引率テーブル、並びに、合計金額と値引率との関係を示す合計金額・値引率テーブルが記憶されており、

顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び合計金額に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の購入・提供回数に基づき回数・値引率テーブルを参照し、且つ、合計金額に基づき合計金額・値引率テーブルを参照して、合計金額に対する値引率を決定し、かかる値引率及び／又はかかる値引率に基づき算出された値引き後の合計金額を入出力端末に送出して入出力端末にて表示することを特徴とする請求項1に記載の価格・対価決定方法。

【請求項3】コンピュータには、物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数と値引率との関係を示す回数・値引率テーブル、並びに、合計金額と値引率との関係を示す合計金額・値引率テーブルが記憶されており、

顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する前に、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び合計金額の代わりに予想合計金額に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の購入・提供回数に基づき回数・値引率テーブルを参照し、且つ、予想合計金額に基づき合計金額・値引率テーブルを参照して、予想合計金額に対する値引率を決定し、かかる値引率及び／又はかかる値引率に基づき算出された値引き後の予想合計金額を入出力端末に送出して入出力端末にて表示することを特徴とする請求項1又は請求項2に記載の価格・対価決定方法。

【請求項4】過去の所定期間に内顧客が物品の購入及び
又はサービスの依頼に対して支払った金額の累計金額
を、顧客毎に、前記コンピュータに記憶しておき

(C) 累計金額 に更に基づき コンピュータは会計金

額に対する値引率を決定することを特徴とする請求項1に記載の価格・対価決定方法。

【請求項目5】コンピュータには、物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数と値引率との関係を示す回数・値引率テーブル、合計金額と値引率との関係を示す合計金額・値引率テーブル、並びに、累計金額と値引率との関係を示す累計金額・値引率テーブルが記憶されており、

顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び合計金額に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の購入・提供回数に基づき回数・値引率テーブルを参照し、且つ、合計金額に基づき合計金額・値引率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶された該顧客の累計金額に基づき累計金額・値引率テーブルを参照して、合計金額に対する値引率を決定し、かかる値引率及び／又はかかる値引率に基づき算出された値引き後の合計金額を入出力端末に送出して入出力端末にて表示することを特徴とする請求項4に記載の価格・対価決定方法。

【請求項6】コンピュータには、物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数と値引率との関係を示す回数・値引率テーブル、合計金額と値引率との関係を示す合計金額・値引率テーブル、並びに、累計金額と値引率との関係を示す累計金額・値引率テーブルが記憶されており、

顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する前に、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び合計金額の代わりに予想合計金額に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の購入・提供回数に基づき回数・値引率テーブルを参照し、且つ、予想合計金額に基づき合計金額・値引率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶された該顧客の累計金額に基づき累計金額・値引率テーブルを参照して、予想合計金額に対する値引率を決定し、かかる値引率及び／又はかかる値引率に基づき算出された値引き後の予想合計金額を入出力端末に送出して入出力端末にて表示することを特徴とする請求項4又は請求項5に記載の価格・対価決定方法。

【請求項7】取引におけるプレミアム率を決定する方法であって、

過去の所定期間内に顧客が取引した取引回数を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、

顧客がサービスの提供を依頼する際、

(A) 該顧客の取引回数、並びに、
(B) 顧客がサービスの提供を依頼する際の取引金額、
に基づき、該コンピュータは該取引金額に対するプレミ
アム率を決定することを特徴とする取引におけるプレミ

アム率決定方法。

【請求項8】コンピュータには、取引回数とプレミアム率との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、並びに、取引金額とプレミアム率との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されており、顧客がサービスの提供を依頼する際、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び取引金額に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の取引回数に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、取引金額に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、取引金額に対するプレミアム率を決定し、かかるプレミアム率及び／又はかかるプレミアム率に基づき算出された金額を入出力端末に送出して入出力端末にて表示することを特徴とする請求項7に記載の取引におけるプレミアム率決定方法。

【請求項9】コンピュータには、取引回数とプレミアム率との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、並びに、取引金額とプレミアム率との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されており、顧客がサービスの提供を依頼する前に、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び取引金額の代わりに予想取引金額に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の取引回数に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、予想取引金額に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、予想取引金額に対するプレミアム率を決定し、かかるプレミアム率及び／又はかかるプレミアム率に基づき算出された予想金額を入出力端末に送出して入出力端末にて表示することを特徴とする請求項7に記載の取引におけるプレミアム率決定方法。

【請求項10】過去の所定期間内に顧客が取引した金額の累計取引金額を、顧客毎に、前記コンピュータに記憶しておき、

(C) 累計取引金額、に更に基づき、コンピュータは取引金額に対するプレミアム率を決定することを特徴とする請求項7に記載の取引におけるプレミアム率決定方法。

【請求項11】コンピュータには、取引回数とプレミアム率との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、取引金額とプレミアム率との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブル、並びに、累計取引金額とプレミアム率との関係を示す累計取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されており、顧客がサービスの提供を依頼する際、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び取引金額に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の取引回数に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且

つ、取引金額に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶された該顧客の累計取引金額に基づき累計取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、取引金額に対するプレミアム率を決定し、かかるプレミアム率及び／又はかかるプレミアム率に基づき算出された金額を入出力端末に送出して入出力端末にて表示することを特徴とする請求項10に記載の取引におけるプレミアム率決定方法。

【請求項12】コンピュータには、取引回数とプレミアム率との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、取引金額とプレミアム率との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブル、並びに、累計取引金額とプレミアム率との関係を示す累計取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されており、

顧客がサービスの提供を依頼する前に、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び取引金額の代わりに予想取引金額に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の取引回数に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、予想取引金額に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶された該顧客の累計取引金額に基づき累計取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、予想取引金額に対するプレミアム率を決定し、かかるプレミアム率及び／又はかかるプレミアム率に基づき算出された予想金額を入出力端末に送出して入出力端末にて表示することを特徴とする請求項10又は請求項11に記載の取引におけるプレミアム率決定方法。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】本発明は、物品販売価格及び／又はサービス提供対価を値引きして決定する価格・対価決定方法、及び、取引におけるプレミアム率決定方法に関する。

【0002】

【従来の技術】従来、物品やサービスの販売促進や取引促進の一手段として、特定の物品の価格やサービスに対する対価に対して所定割合の値引きを行い、あるいは、取引金額に応じて特別なプレミアム率を与え、あるいは又、別途、物品やサービスを付加することによって、集客を促す方法が採られている。あるいは又、スタンプカードを発行したり、顧客の購入金額や取引金額に応じた取引ポイント数を付与、蓄積し、取引ポイント数に応じて物品やサービスの交換を行うことにより、あるいは又、取引ポイント数に応じて物品の購入金額やサービスの対価を値引きすることにより、顧客の再来店を促し、あるいは、取引を促進するといった方法も採られている。

【0003】

【発明が解決しようとする課題】しかしながら、これら

の従来の販売促進方法、取引促進方法には、次のような解決すべき課題がある。即ち、特定の物品の価格やサービスに対する対価に対して所定割合の値引きを行った場合、値引きした商品等のみが顧客に購入され、結果として、物品を販売あるいはサービスを提供する者（以下、便宜上、販売者と呼ぶ）の利益率を悪化させる場合がある。また、不特定の顧客に対して同じ値引きを行った場合、あるいは又、特別のプレミアム率を与えた場合、購買頻度の高い顧客や取引回数の多い顧客と購買頻度の低い顧客や取引回数の少ない顧客との間に不公平感が発生し、売上貢献度の高い購買頻度の高い顧客や取引回数の多い顧客の購買意欲や高い頻度の取引を阻害する虞がある。更には、顧客の購買金額や取引回数に応じて取引ポイント数を付与、蓄積する場合、顧客間の不公平感は払拭できるものの、過去の取引に基づいた取引ポイント数によるものであり、顧客は物品の購入時あるいはサービス提供の依頼時、あるいは又、取引時に直ちに利益を享受できないし、販売者に将来の負債が発生するという問題がある。

【0004】従って、本発明の目的は、物品の購入時あるいはサービス提供の依頼時、物品の購入あるいはサービス提供の依頼に伴う利益を顧客が直ちに享受でき、しかも、販売者に将来の負債が発生することのない価格・対価決定方法、及び、取引におけるプレミアム率決定方法を提供することにある。

【0005】

【課題を解決するための手段】上記の目的は、物品販売価格及び／又はサービス提供対価を決定する価格・対価決定方法であって、過去の所定期間内に顧客が物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数である購入・提供回数を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際、（A）該顧客の購入・提供回数、並びに、（B）該顧客が一度に購入する物品の購入金額及び／又は一度に依頼するサービスの支払対価の合計金額、に基づき、該コンピュータは該合計金額に対する値引率を決定することを特徴とする本発明の価格・対価決定方法によって達成することができる。

【0006】尚、合計金額に対する値引率を決定することには、物品販売価格及び／又はサービス提供対価のそれぞれに対する値引率を決定する態様も含まれる。

【0007】本発明の価格・対価決定方法においては、コンピュータには、物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数（N₁）と値引率（α₁）との関係を示す回数・値引率テーブル、並びに、合計金額（T₁）と値引率（β₁）との関係を示す合計金額・値引率テーブルが記憶されており、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び合計金額（t₁）に関するデータを受け取ったコ

ンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の購入・提供回数（n₁）に基づき回数・値引率テーブルを参照し、且つ、合計金額（t₁）に基づき合計金額・値引率テーブルを参照して、合計金額（t₁）に対する値引率[X₁ = (1 - α₁) (1 - β₁) 等]を決定し、かかる値引率[X₁等]及び／又はかかる値引率[X₁等]に基づき算出された値引き後の合計金額[t₁ · X₁等]を入出力端末に送出して入出力端末にて表示する態様とすることが好ましい。尚、このような態様を、便宜上、第1Aの態様と呼ぶ。

【0008】尚、値引き後の合計金額を入出力端末にて表示することには、値引き後の物品販売価格及び／又はサービス提供対価のそれぞれを表示する態様も含まれる。

【0009】あるいは又、上記の第1Aの態様を含む本発明の価格・対価決定方法においては、コンピュータには、物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数（N₁）と値引率（α₁）との関係を示す回数・値引率テーブル、並びに、合計金額（T₁）と値引率

（β₁）との関係を示す合計金額・値引率テーブルが記憶されており、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する前に、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び合計金額の代わりに予想（予定）合計金額（t₁'）に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の購入・提供回数（n₁）に基づき回数・値引率テーブルを参照し、且つ、予想（予定）合計金額（t₁'）に基づき合計金額・値引率テーブルを参照して、予想（予定）合計金額（t₁'）に対する値引率[X₁ = (1 - α₁) (1 - β₁) 等]を決定し、かかる値引率[X₁等]及び／又はかかる値引率[X₁等]に基づき算出された値引き後の予想（予定）合計金額[t₁' · X₁等]を入出力端末に送出して入出力端末にて表示する態様とすることもできる。尚、このような態様を、便宜上、第1Bの態様と呼ぶ。ここで、第1Bの態様における回数・値引率テーブル及び合計金額・値引率テーブルは、第1Aの態様における回数・値引率テーブル及び合計金額・値引率テーブルと同じテーブルである。

【0010】あるいは又、本発明の価格・対価決定方法においては、過去の所定期間内に顧客が物品の購入及び／又はサービスの依頼に対して支払った金額の累計金額を、顧客毎に、前記コンピュータに記憶しておき、（C）累計金額（a_{m1}）、に更に基づき、コンピュータは合計金額に対する値引率を決定する構成とすることもできる。尚、過去の所定期間内に顧客が物品の購入及び／又はサービスの依頼に対して支払った金額を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、都度、コンピュータがかかる金額に基づき累計金額を計算する形態も、累計金額を顧客毎にコンピュータに記憶することに包含さ

れる。

【0011】そして、かかる構成にあっては、コンピュータには、物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数（N₁）と値引率（α₁）との関係を示す回数・値引率テーブル、合計金額（T₁）と値引率（β₁）との関係を示す合計金額・値引率テーブル、並びに、累計金額（AM₁）と値引率（r₁）との関係を示す累計金額・値引率テーブルが記憶されており、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び合計金額（t₁）に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の購入・提供回数（n₁）に基づき回数・値引率テーブルを参照し、且つ、合計金額（t₁）に基づき合計金額・値引率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶された該顧客の累計金額（a_{m1}）に基づき累計金額・値引率テーブルを参照して、合計金額（t₁）に対する値引率〔Y₁ = (1 - α₁) (1 - β₁) (1 - r₁) 等〕を決定し、かかる値引率〔Y₁等〕及び／又はかかる値引率〔Y₁等〕に基づき算出された値引き後の合計金額〔t₁ · Y₁等〕を入出力端末に送出して入出力端末にて表示する態様とすることが好ましい。尚、このような態様を、便宜上、第1Cの態様と呼ぶ。

【0012】尚、値引き後の合計金額を入出力端末にて表示することには、値引き後の物品販売価格及び／又はサービス提供対価のそれぞれを表示する態様も含まれる。

【0013】あるいは又、上記の第1Cの態様を含むかかる構成にあっては、コンピュータには、物品を購入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数（N₁）と値引率（α₁）との関係を示す回数・値引率テーブル、合計金額（T₁）と値引率（β₁）との関係を示す合計金額・値引率テーブル、並びに、累計金額（AM₁）と値引率（r₁）との関係を示す累計金額・値引率テーブルが記憶されており、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する前に、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び合計金額の代わりに予想（予定）合計金額（t₁'）に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の購入・提供回数（n₁）に基づき回数・値引率テーブルを参照し、且つ、予想（予定）合計金額（t₁'）に基づき合計金額・値引率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶された該顧客の累計金額（a_{m1}）に基づき累計金額・値引率テーブルを参照して、予想（予定）合計金額（t₁'）に対する値引率〔Y₁ = (1 - α₁) (1 - β₁) (1 - r₁) 等〕を決定し、かかる値引率〔Y₁等〕及び／又はかかる値引率〔Y₁等〕に基づき算出された値引き後の予想（予定）合計金額〔t₁' · Y₁等〕を入出力端末に送出して入出力端末にて表示する態様とすることもできる。尚、この

ような態様を、便宜上、第1Dの態様と呼ぶ。ここで、第1Dの態様における回数・値引率テーブル、合計金額・値引率テーブル及び累計金額・値引率テーブルは、第1Cの態様における回数・値引率テーブル、合計金額・値引率テーブル及び累計金額・値引率テーブルと同じテーブルである。

【0014】本発明の価格・対価決定方法における合計金額には、一度に購入する物品の購入金額及び／又は一度に依頼するサービスの支払対価の総合計金額だけでなく、一度に購入する物品及び／又は一度に依頼するサービスの分類区分毎の小計も含まれる。後者の場合、分類区分毎に、小計と購入・提供回数とに基づき値引率を決定してもよく、この場合には、分類区分毎に合計金額・値引率テーブルを作成しておけばよいし、入出力端末における表示も分類区分毎に行えばよく、更には、値引きされた総合計金額を表示することが好ましい。分類区分は、販売者が適宜決定、作成すればよい。

【0015】上記の目的は、取引におけるプレミアム率決定方法であって、過去の所定期間に内に顧客が取引した取引回数を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、顧客がサービスの提供を依頼する際、（A）該顧客の取引回数、並びに、（B）顧客がサービスの提供を依頼する際の取引金額、に基づき、該コンピュータは該取引金額に対するプレミアム率を決定することを特徴とする取引におけるプレミアム率決定方法によって達成することができる。

【0016】尚、顧客がサービスの提供を依頼する際の取引金額に対する最低取引金額を設定しておいてよい。即ち、顧客がサービスの提供を依頼する際の取引金額が最低取引金額未満である場合には、かかる取引は、顧客が取引した取引回数に含めない構成とすることもできる。また、サービスの提供者が例えば金融機関である場合、顧客の口座からの公共料金の引き落としや口座への給与振り込み等を取引回数に含めてもよい。

【0017】本発明の取引におけるプレミアム率決定方法においては、コンピュータには、取引回数（N₂）とプレミアム率（α₂）との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、並びに、取引金額（T₂）とプレミアム率（β₂）との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されており、顧客がサービスの提供を依頼する際、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び取引金額（t₂）に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の取引回数（n₂）に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、取引金額（t₂）に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、取引金額（t₂）に対するプレミアム率〔X₂ = α₂ · β₂, α₂ · β₂⁻¹, α₂⁻¹ · β₂等〕を決定し、かかるプレミアム率〔X₂等〕及び／又はかかるプレミアム率〔X₂等〕に基づき算出された金額〔t₂ · X₂等〕を

入出力端末に送出して入出力端末にて表示する態様とすることが好ましい。尚、このような態様を、便宜上、第2Aの態様と呼ぶ。

【0018】あるいは又、上記の態様を含む本発明の取引におけるプレミアム率決定方法においては、コンピュータには、取引回数(N_2)とプレミアム率(α_2)との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、並びに、取引金額(T_2)とプレミアム率(β_2)との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されており、顧客がサービスの提供を依頼する前に、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び取引金額の代わりに予想(予定)取引金額(t_2')に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の取引回数(n_2)に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、予想(予定)取引金額(t_2')に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、予想(予定)取引金額(t_2')に対するプレミアム率 [$X_2 = \alpha_2 \cdot \beta_2, \alpha_2 \cdot \beta_2^{-1}, \alpha_2^{-1} \cdot \beta_2, \alpha_2^{-1} \cdot \beta_2^{-1}$ 等]を決定し、かかるプレミアム率 [X_2 等] 及び／又はかかるプレミアム率 [X_2 等]に基づき算出された予想金額 [$t_2' \cdot X_2$ 等]を入出力端末に送出して入出力端末にて表示する態様とすることもできる。尚、このような態様を、便宜上、第2Bの態様と呼ぶ。ここで、第2Bの態様における取引回数・プレミアム率テーブル及び取引金額・プレミアム率テーブルは、第2Aの態様における取引回数・プレミアム率テーブル及び取引金額・プレミアム率テーブルと同じテーブルである。

【0019】あるいは又、本発明の取引におけるプレミアム率決定方法においては、過去の所定期間内に顧客が取引した金額の累計取引金額を、顧客毎に、前記コンピュータに記憶しておき、(C)累計取引金額(a_{m_2})、に更に基づき、コンピュータは取引金額に対するプレミアム率を決定する構成とすることもできる。尚、過去の所定期間内の顧客の取引金額を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、都度、コンピュータがかかる取引金額に基づき累計取引金額を計算する形態も、累計取引金額を顧客毎にコンピュータに記憶することに包含される。

【0020】そして、かかる構成にあっては、コンピュータには、取引回数(N_2)とプレミアム率(α_2)との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、取引金額(T_2)とプレミアム率(β_2)との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブル、並びに、累計取引金額(AM_2)とプレミアム率(r_2)との関係を示す累計取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されており、顧客がサービスの提供を依頼する際、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び取引金額(t_2)に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の取引回数(n

$_2$)に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、取引金額(t_2)に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶された該顧客の累計取引金額(AM_2)に基づき累計取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、取引金額に対するプレミアム率 [$Y_2 = \alpha_2 \cdot \beta_2 \cdot r_2, \alpha_2 \cdot \beta_2^{-1} \cdot r_2^{-1}, \alpha_2^{-1} \cdot \beta_2 \cdot r_2^{-1}$ 等]を決定し、かかるプレミアム率 [Y_2 等] 及び／又はかかるプレミアム率 [Y_2 等]に基づき算出された金額($t_2 \cdot Y_2$ 等)を入出力端末に送出して入出力端末にて表示する態様とすることが好ましい。尚、このような態様を、便宜上、第2Cの態様と呼ぶ。

【0021】あるいは又、上記の第2Cの態様を含むかかる構成にあっては、コンピュータには、取引回数(N_2)とプレミアム率(α_2)との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、取引金額(T_2)とプレミアム率(β_2)との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブル、並びに、累計取引金額(AM_2)とプレミアム率(r_2)との関係を示す累計取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されており、顧客がサービスの提供を依頼する前に、コンピュータに接続された入出力端末からの該顧客の顧客情報に関するデータ及び取引金額の代わりに予想(予定)取引金額(t_2')に関するデータを受け取ったコンピュータは、コンピュータに記憶された該顧客の取引回数(n_2)に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、予想(予定)取引金額(t_2')に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶された該顧客の累計取引金額(AM_2)に基づき累計取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、予想(予定)取引金額(t_2')に対するプレミアム率 [$Y_2 = \alpha_2 \cdot \beta_2 \cdot r_2, \alpha_2 \cdot \beta_2^{-1} \cdot r_2^{-1}, \alpha_2^{-1} \cdot \beta_2 \cdot r_2^{-1}$ 等]を決定し、かかるプレミアム率 [Y_2 等] 及び／又はかかるプレミアム率 [Y_2 等]に基づき算出された予想金額 [$t_2' \cdot Y_2$ 等]を入出力端末に送出して入出力端末にて表示する態様とすることもできる。尚、このような態様を、便宜上、第2Dの態様と呼ぶ。ここで、第2Dの態様における取引回数・プレミアム率テーブル、取引金額・プレミアム率テーブル及び累計取引金額・プレミアム率テーブルは、第2Cの態様における取引回数・プレミアム率テーブル、取引金額・プレミアム率テーブル及び累計取引金額・プレミアム率テーブルと同じテーブルである。

【0022】本発明の取引におけるプレミアム率決定方法における顧客が提供を依頼するサービスとして、金融機関への金銭の預け入れ(預金)を例示することができ、プレミアム率として預け入れ金利を例示することができる。預け入れ金利の場合、決定されたプレミアム率(X_2 や Y_2)として、例えば、 $\alpha_2 \cdot \beta_2, \alpha_2 \cdot \beta_2 \cdot r_2$ を挙げることができる。ここで、(α_2, β_2)の組合せとして、(預け入れ金利、係数)、(係数、預け入れ

金利)を挙げることができ、 (α_2, β_2, r_2) の組合せとして、(預け入れ金利、係数、係数)、(係数、預け入れ金利、係数)を挙げることができる。あるいは又、 α_2, β_2, r_2 を全て係数とし、プレミアム率を、通常の預け入れ金利に α_2, β_2, r_2 を適宜乗じたものとすることもできる。即ち、各種プレミアム率の積に通常の預け入れ金利Pに乗じた最終的な預け入れ金利を決定されたプレミアム率(X_2 や Y_2)とすることもできる。また、入出力端末における表示には、決定されたプレミアム率に基づき算出された金額や予想金額として、預け入れに伴う利息金額や、返済に伴う利息金額、決定されたプレミアム率と取引金額や予想取引金額の積を例示することができる。

【0023】本発明の価格・対価決定方法あるいは取引におけるプレミアム率決定方法(以下、これらを総称して、単に、本発明と呼ぶ場合がある)における顧客情報として、電話番号や顧客識別番号を例示することができる。また、例えば、顧客の氏名や名称、住所や居所、電話番号、顧客識別番号、暗証番号、パスワードといった顧客管理データを顧客管理データベースとしてコンピュータに記録しておいてもよい。

【0024】本発明において、コンピュータとして、通常のコンピュータ(例えば、UNI X(登録商標)等の各種オペレーション・システム(OS)を備えたデータベース・サーバ)を挙げができるが、これに限定するものではない。

【0025】本発明の価格・対価決定方法において、過去の所定の期間は任意に設定することができ、例えば、顧客が物品を購入し、あるいは、サービスの提供を依頼した日(購入・依頼日と呼ぶ)を起算日として、1ヶ月、3ヶ月、半年、1年を例示することができる。顧客が物品を購入した回数及び/又はサービス提供を受けた回数である購入・提供回数は、単純に、顧客が物品等を1回、購入等したならば、1回とすることもできるし、同日中ならば物品等を購入等した回数に拘わらず、1回とすることもできるし、顧客が物品等を1回、購入等したとき、所定の金額以上に支払い対価の合計金額が達した場合のみ、1回とすることもできる。購入・提供回数をコンピュータに記憶するためには、例えば、顧客識別番号を格納する顧客識別番号フィールド、及び、購入・依頼日を格納する購入・依頼日フィールドから構成された購入・依頼管理データベースをコンピュータに記録しておけばよい。あるいは又、購入・提供回数、累計金額をコンピュータに記憶するためには、例えば、顧客識別番号を格納する顧客識別番号フィールド、購入・依頼日を格納する購入・依頼日フィールド、及び、顧客が物品の購入及び/又はサービスの依頼に対して支払った金額を格納する金額フィールドから構成された購入・依頼管理データベースをコンピュータに記録しておけばよい。

【0026】本発明の取引におけるプレミアム率決定方

法において、過去の所定の期間は任意に設定することができ、例えば、取引日を起算日として、1ヶ月、3ヶ月、半年、1年を例示することができる。取引回数は、単純に、1回、取引したならば、1回とすることもできるし、同日中ならば取引をした回数に拘わらず、1回とすることもできるし、取引金額が所定の金額以上に達した場合のみ、1回とすることもできる。取引回数をコンピュータに記憶するためには、例えば、顧客識別番号を格納する顧客識別番号フィールド、及び、取引日を格納する取引日フィールドから構成された取引管理データベースをコンピュータに記録しておけばよい。あるいは又、取引回数、累計取引金額をコンピュータに記憶するためには、例えば、顧客識別番号を格納する顧客識別番号フィールド、取引日を格納する取引日フィールド、及び、取引金額を格納する金額フィールドから構成された取引管理データベースをコンピュータに記録しておけばよい。

【0027】本発明における入出力端末として、パーソナルコンピュータやワークステーション、専用機器、メモリー機能や計算機能等の必要最小限な機能だけをコンパクトにまとめた携帯用端末装置であるハンディ・ターミナル、販売時点情報管理(POS)システム用の電子式キヤッショ・レジスター、テンキー付きの電子式キヤッショ・レジスター、現金自動預け払い機(ATM)を例示することができる。入出力端末とコンピュータとの接続は、周知の通信回線を用いればよく、インターネット、ISDN回線を含む電話回線、専用回線、光ファイバ、無線、あるいは、これらの組合せ等を挙げることができる。

【0028】顧客情報の入力方法として、例えば、入出力端末に備えられたテンキーやキーボード、タッチパネルからの顧客識別番号等を入力する方法、記録媒体(例えば、磁気カードやICカード)に記録された顧客識別番号等をカードリーダーにて読み取らせる方法、顧客識別番号等を表すバーコードが記録されたカードをバーコードリーダーで読み取らせる方法を例示することができる。値引率や値引き後の合計金額、予想(予定)合計金額、物品販売価格及び/又はサービス提供対価、プレミアム率、プレミアム率に基づき算出された金額、プレミアム率に基づき算出された予想金額等を入出力端末に表示するために、入出力端末には、例えば液晶表示装置や陰極線管(CRT)といった表示装置や印刷装置が備えられていることが望ましい。

【0029】本発明の価格・対価決定方法においては、入出力端末における顧客情報の入力や予想(予定)合計金額の入力は、顧客自身が行ってもよいし、例えば、従業者等が行ってもよい。入出力端末における合計金額の入力は、具体的には、入出力端末として例えば電子式キヤッショ・レジスターを使用する場合、電子式キヤッショ・レジスターに顧客が購入する物品や依頼するサービスの

データと数量を入力し、あるいは、かかるデータをバーコードから読み取らせ、且つ、数量を入力することによって、あるいは又、これらのデータと価格や対価を入力することによって、電子式キャッシュ・レジスタ内での集計作業に基づき行うことができ、通常、特に、従業者等が合計金額を計算して入出力端末に入力する必要は無い。

【0030】本発明の取引におけるプレミアム率決定方法においては、入出力端末における顧客情報の入力や、取引金額、予想（予定）取引金額の入力は、顧客自身が行えばよい。

【0031】顧客の物品の購入、サービスの提供依頼は、実際の店舗等にて行うこともできるし、インターネット経由での仮想店舗にて行うともできる。

【0032】本発明の価格・対価決定方法においては、購入・提供回数及び合計金額に基づき、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際、顧客毎に、合計金額に対する値引率を決定するので、物品の購入時あるいはサービス提供の依頼時、物品の購入あるいはサービス提供の依頼に伴う利益を顧客が直ちに享受できるし、販売者に将来の負債が発生することもない。また、取引におけるプレミアム率決定方法においては、取引回数及び取引金額に基づき、顧客がサービスの提供を依頼する際、顧客毎に、取引金額に対するプレミアム率を決定するので、サービス提供の依頼時、サービス提供の依頼に伴う利益を顧客が直ちに享受できる。

【0033】

【発明の実施の形態】以下、図面を参照して、発明の実施の形態（以下、実施の形態と略称する）に基づき本発明を説明する。

【0034】（実施の形態1）実施の形態1は、本発明の価格・対価決定方法に関し、更には、第1Aの態様に関する。図1に、実施の形態1の価格・対価決定方法の実施に適したシステムの概要を示す。また、図3に、実施の形態1の価格・対価決定方法を説明するための流れ図を示す。

【0035】このシステムは、コンピュータに相当する管理用サーバ（データベース・サーバ）10と、店舗に配備され、通信回線（例えば、電話回線）11を介して管理用サーバ10に接続された入出力端末12としての複数の電子式キャッシュ・レジスタから構成されている。尚、図1には、4台の入出力端末（電子式キャッシュ・レジスタ）12を表示した。また、店舗の数は1に限られず、複数であってもよい。入出力端末12のそれぞれには、顧客自身によって顧客情報（例えば、顧客識別番号）を入力するためのテンキー13が備えられている。

【0036】管理用サーバ10内には、顧客毎に、顧客情報として顧客識別番号が記憶されている。また、管理用サーバ10には、図2の（A）に例示する、物品を購

入した回数及び／又はサービス提供を受けた回数である購入・提供回数（N₁）と値引率（α₁）との関係を示す回数・値引率テーブル、並びに、図2の（B）に例示する、合計金額（T₁）と値引率（β₁）との関係を示す合計金額・値引率テーブルが記憶されている。回数・値引率テーブルにおいては、購入・提供回数（N₁）が多くなる程、値引率（α₁）が相対的に大きくなるように設定されている。また、合計金額・値引率テーブルにおいては、1回当りの合計金額（T₁）が多額になる程、値引率（β₁）が相対的に大きくなるように設定されている。尚、これらの値引率（α₁、β₁）と、購入・提供回数、合計金額の関係は例示であり、合計金額の幅、購入・提供回数の設定、値引率の幅や上限は、適宜決定することができる。更には、管理用サーバ10には、図2の（C）に例示するように、顧客識別番号を格納する顧客識別番号フィールド、購入・依頼日を格納する購入・依頼日フィールドから成るコードから構成された購入・依頼管理データベースが記録されている。そして、これらのフィールドには、所定のデータが納められている。更には、コンピュータ10には、顧客の氏名や名称、住所や居所、電話番号、顧客識別番号から構成された顧客管理データベースが記録されている。

【0037】顧客情報が未登録の顧客に関しては、新規に顧客情報を登録すればよい。かかる登録は、店舗に配備され、通信回線（例えば、電話回線）11を介して管理用サーバ10に接続されたパーソナルコンピュータ14により、顧客自身による入力、あるいは、従業者等による入力に基づき行えばよい。この場合、顧客管理データベースにこれらのデータがレコードとして記録され、更には、購入・依頼管理データベースに、かかる顧客のレコードも新規に作成されるが、購入・依頼日を格納する購入・依頼日フィールドの値は、「NUL」となる。

【0038】或る顧客（顧客識別番号を「1111」とする）が、物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際には、例えば、顧客がテンキー13から顧客識別番号「1111」を入力する。また、従業者は、入出力端末12に相当する電子式キャッシュ・レジスタに、例えば物品やサービスに対して付与された単価及び数量、必要に応じて物品やサービスの識別コード等を入力し、あるいは又、物品やサービスに対して付与されたバーコードをバーコードリーダーに読み取らせ、数量を入力する。尚、単価（価格、対価）は、定価とする。これらの入力が完了すると、従業者の指示に基づき、入出力端末12は内部で集計作業を行い、顧客識別番号「1111」を有する顧客が、一度に購入する物品の購入金額及び／又は一度に依頼するサービスの支払対価の合計金額（t₁）を算出する。入出力端末12は、次いで、顧客識別番号「1111」及び合計金額（t₁）に関するデータ（即ち、これらを意味するデータ）を通信回線11を介して管理用サーバ10に送出する。

【0039】これらのデータを受け取った管理用サーバ10は、購入・依頼管理データベースの顧客識別番号フィールドを検索し、入出力端末12から送られた顧客識別番号と一致するレコード（1次抽出レコード）を抽出する。そして、これらの1次抽出レコードから、更に、購入・依頼日フィールドに格納された購入・依頼日が「過去の所定期間」内に入っているレコード（2次抽出レコード）を抽出し、抽出された2次抽出レコードの件数（図2の（C）に示した例では4件）を求める。この件数が、購入・提供回数（ n_1 ）に相当する。そして、購入・提供回数（ n_1 ）に基づき回数・値引率テーブルを参照し、値引率（ $\alpha_1 = 0.0160$ ）を求める。2次抽出レコードが存在しない場合には、 $\alpha_1 = 0$ とする。更には、入出力端末12から送られた合計金額（ t_1 ）に基づき合計金額・値引率テーブルを参照して、値引率（ β_1 ）を求める。そして、顧客識別番号「1111」を有する顧客に対して、管理用サーバ10は合計金額（ t_1 ）に対する値引率を決定する。具体的には、値引率 [$X_1 = (1 - \alpha_1)(1 - \beta_1)$]、及び、値引率 [X_1]に基づき算出された値引き後の物品販売価格及び／又はサービス提供対価の合計金額 [$t_1 \cdot X_1$] を算出し、これらを入出力端末12に送出し、値引率 [X_1]、及び、値引き後の物品販売価格及び／又はサービス提供対価の合計金額 [$t_1 \cdot X_1$] を入出力端末12にて表示する。

【0040】場合によっては、コンピュータ10は、顧客管理データベースから顧客識別番号の一一致するレコードを抽出し、かかるレコードに記録された顧客管理データの全てあるいは一部を入出力端末12に送出し、入出力端末12にて表示してもよい。これによって、従業者は顧客の確認を行うことが可能となる。そして、この値引き後の合計金額 [$t_1 \cdot X_1$] を従業者は顧客から受け取り、あるいは又、クレジットカードやデビットカード等による決裁を行う。

【0041】その後、入出力端末12からの指示を受けた管理用サーバ10は、購入・依頼管理データベースに新たなレコードを追加する。かかる新たなレコードの顧客識別番号フィールドには顧客識別番号が格納され、購入・依頼日フィールドには購入・依頼日が格納される。

【0042】尚、例えば1日1回のバッチ処理によって、購入・依頼管理データベースにおいて、購入・依頼日フィールドに格納された購入・依頼日が「過去の所定期間」内に入っていないレコードを消去してもよい。

【0043】（実施の形態2）実施の形態2は、本発明の価格・対価決定方法に関し、更には、第1Bの態様に関する。実施の形態2においては、顧客が、一度に購入する物品の購入金額及び／又は一度に依頼するサービスの支払対価の予想（予定）合計金額（ t_1' ）を決め、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する前に、予想（予定）合計金額（ t_1' ）と、購入・提供

回数（ n_1 ）に基づき、値引率 [$X_1 = (1 - \alpha_1)(1 - \beta_1)$] が決定され、顧客に知らされる。

【0044】図4に、実施の形態2の価格・対価決定方法の実施に適したシステムの概要を示すが、このシステムは、図1を参照して説明したシステムに、管理用サーバ10に接続された入出力端末としての照会用端末15が備えられている点が相違するのみであるので、詳細な説明は省略する。尚、照会用端末15は、例えば、パーソナルコンピュータや専用機器とすればよい。

【0045】実施の形態2にあっては、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する前に、顧客あるいは従業者が、入出力端末としての照会用端末15から顧客情報及び予想（予定）合計金額（ t_1' ）を入力する。入力されたこれらのデータは管理用サーバ10に送出される。そして、管理用サーバ10は、コンピュータに記憶された過去の所定期間内にこの顧客に関する購入・提供回数（ n_1 ）（図2の（C）参照）に基づき回数・値引率テーブル（図2の（A）参照）を参照し、且つ、予想（予定）合計金額（ t_1' ）に基づき合計金額・値引率テーブル（図2の（B）参照）を参照して、予想（予定）合計金額（ t_1' ）に対する値引率 [X_1] を決定する。この処理は、実質的に、実施の形態1における処理と同様とができる。そして、管理用サーバ10は、かかる値引率 [X_1] 及び値引き後の予想（予定）合計金額 [$t_1' \cdot X_1$] を入出力端末である照会用端末15に送出して、これらのデータを照会用端末15にて表示する。これによって、顧客は、今回の物品の購入及び／又はサービスの提供の依頼において、どの程度の値引率が得られるかを容易に、しかも、短時間で知ることができる。その後、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する場合には、実施の形態1にて説明した処理を実行すればよい。

【0046】（実施の形態3）実施の形態3は、本発明の価格・対価決定方法における第1Cの態様に関する。実施の形態3の価格・対価決定方法の実施に適したシステムは図1に示したと同様とができるので、詳細な説明は省略する。図5に、実施の形態3の価格・対価決定方法を説明するための流れ図を示す。実施の形態3においては、過去の所定期間内に顧客が物品の購入及び／又はサービスの依頼に対して支払った金額の累計金額を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、かかる累計金額に更に基づき、コンピュータは合計金額に対する値引率を決定する。

【0047】管理用サーバ10内には、顧客毎に、顧客情報として顧客識別番号が記憶されている。また、管理用サーバ10には、図2の（A）に例示した回数・値引率テーブル、図2の（B）に例示した合計金額・値引率テーブルに加えて、図6の（A）に例示する、累計金額（ AM_1 ）と値引率（ γ_1 ）との関係を示す累計金額・値引率テーブルが記憶されている。累計金額・値引率テー

ブルにおいては、累計金額 (AM_1) が多くなる程、値引率 (r_1) が相対的に大きくなるように設定されている。尚、値引率 (r_1) と累計金額の関係は例示であり、累計金額の幅の設定、値引率の幅や上限は、適宜決定することができる。更には、管理用サーバ10には、図6の(B)に例示するように、顧客識別番号を格納する顧客識別番号フィールド、購入・依頼日を格納する購入・依頼日フィールド、顧客が物品の購入及び／又はサービスの依頼に対して支払った金額を格納する金額フィールドから成るレコードから構成された購入・依頼管理データベースが記録されている。そして、これらのフィールドには、所定のデータが納められている。更には、コンピュータ10には、顧客の氏名や名称、住所や居所、電話番号、顧客識別番号から構成された顧客管理データベースが記録されている。

【0048】顧客情報が未登録の顧客に関しては、実施の形態1にて説明したと同様に、新規に顧客情報を登録すればよい。尚、金額フィールドの値は、「NUL」となる。

【0049】或る顧客（顧客識別番号を「1111」とする）が、物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する際には、実施の形態1にて説明したと同様の操作を行えばよい。入出力端末12からは、顧客識別番号及び合計金額 (t_1) に関するデータ（即ち、これらを意味するデータ）が通信回線11を介して管理用サーバ10に送出される。

【0050】これらのデータを受け取った管理用サーバ10は、購入・依頼管理データベースの顧客識別番号フィールドを検索し、入出力端末12から送られた顧客識別番号と一致するレコード（1次抽出レコード）を抽出する。そして、これらの1次抽出レコードから、更に、購入・依頼日フィールドに格納された購入・依頼日が「過去の所定期間」内に入っているレコード（2次抽出レコード）を抽出し、抽出された2次抽出レコードの件数（図6の(B)に示した例では4件）を求める。この件数が、購入・提供回数 (n_1) に相当する。そして、購入・提供回数 (n_1) に基づき回数・値引率テーブルを参照し、値引率 ($\alpha_1 = 0.0160$) を求める。2次抽出レコードが存在しない場合には、 $\alpha_1 = 0$ とする。更には、入出力端末12から送られた合計金額 (t_1) に基づき合計金額・値引率テーブルを参照して、値引率 (β_1) を求める。更には、金額フィールドに格納された値を合計して累計金額 ($AM_1 = 1795000$ 円) を求め、累計金額・値引率テーブルを参照して、値引率 ($r_1 = 0.0580$) を求める。2次抽出レコードが存在しない場合には、 $r_1 = 0$ とする。そして、顧客識別番号「1111」を有する顧客に対して、管理用サーバ10は合計金額 (t_1) に対する値引率を決定する。具体的には、値引率 [$Y_1 = (1 - \alpha_1)(1 - \beta_1)(1 - r_1)$]、及び、値引率 [Y_1] に基づき算

出された値引き後の物品販売価格及び／又はサービス提供対価の合計金額 [$t_1 \cdot Y_1$] を算出し、これらを入出力端末12に送出し、値引率 [Y_1]、及び、値引き後の物品販売価格及び／又はサービス提供対価の合計金額 [$t_1 \cdot Y_1$] を入出力端末12にて表示する。

【0051】場合によっては、コンピュータ10は、顧客管理データベースから顧客識別番号の一致するレコードを抽出し、かかるレコードに記録された顧客管理データの全てあるいは一部を入出力端末12に送出し、入出力端末12にて表示してもよい。これによって、従業者は顧客の確認を行うことが可能となる。そして、この値引き後の合計金額 [$t_1 \cdot Y_1$] を従業者は顧客から受け取り、あるいは又、クレジットカードやデビットカード等による決裁を行う。

【0052】その後、入出力端末12からの指示を受けた管理用サーバ10は、購入・依頼管理データベースに新たなレコードを追加する。かかる新たなレコードの顧客識別番号フィールドには顧客識別番号が格納され、購入・依頼日フィールドには購入・依頼日が格納され、金額フィールドには合計金額 [$t_1 \cdot Y_1$] が格納される。場合によっては、金額フィールドには値引き前の合計金額 (t_1) を格納してもよい。

【0053】尚、例えば1日1回のバッチ処理によって、購入・依頼管理データベースにおいて、購入・依頼日フィールドに格納された購入・依頼日が「過去の所定期間」内に入っていないレコードを消去してもよい。

【0054】このように、実施の形態3においては、過去の所定期間内に顧客が物品の購入及び／又はサービスの依頼に対して支払った金額の累計金額にも基づき値引率を決定するので、顧客間の不平等感が一層発生せず、売上貢献度に応じた顧客毎への対応が可能となる。

【0055】（実施の形態4）実施の形態4は、本発明の価格・対価決定方法の第1Dの態様に関する。実施の形態4においては、顧客が、一度に購入する物品の購入金額及び／又は一度に依頼するサービスの支払対価の予想（予定）合計金額 (t_1') を決め、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する前に、予想（予定）合計金額 (t_1') と、購入・提供回数 (n_1) と、過去の所定期間内に顧客が物品の購入及び／又はサービスの依頼に対して支払った金額の累計金額 (AM_1) に更に基づき、値引率 [$Y_1 = (1 - \alpha_1)(1 - \beta_1)(1 - r_1)$] が決定され、顧客に知らされる。

【0056】実施の形態4の価格・対価決定方法の実施に適したシステムは図4に示したと同様とすることでできるので、詳細な説明は省略する。

【0057】実施の形態4にあっては、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する前に、顧客あるいは従業者が、入出力端末としての照会用端末15から顧客情報及び予想（予定）合計金額 (t_1') を入力する。入力されたこれらのデータは管理用サーバ10に送

出される。そして、管理用サーバ10は、コンピュータに記憶された過去の所定期間内にこの顧客に関する購入・提供回数(n_1)に基づき回数・値引率テーブル(図2の(A)参照)を参照し、且つ、予想(予定)合計金額(t_1')に基づき合計金額・値引率テーブル(図2の(B)参照)を参照し、更に、コンピュータに記憶されたこの顧客の累計金額(a_{m1})(図6の(B)参照)に基づき累計金額・値引率テーブル(図6の(A)参照)を参照して、予想(予定)合計金額(t_1')に対する値引率[Y_1]を決定する。この処理は、実質的に、実施の形態3における処理と同様と/orすることができる。そして、管理用サーバ10は、かかる値引率[Y_1]及び値引き後の予想(予定)合計金額[$t_1' - Y_1$]を入出力端末である照会用端末15に送出して、これらのデータを照会用端末15にて表示する。これによって、顧客は、今回の物品の購入及び/又はサービスの提供の依頼において、どの程度の値引率が得られるかを容易に、しかも、短時間で知ることができる。その後、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼する場合には、実施の形態3にて説明した処理を実行すればよい。

【0058】(実施の形態5)実施の形態5は、本発明の取引におけるプレミアム率決定方法に関し、更には、第2Aの態様に関する。図7に、実施の形態5の取引におけるプレミアム率決定方法の実施に適したシステムの概要を示す。また、図8に、実施の形態5の取引におけるプレミアム率決定方法を説明するための流れ図を示す。

【0059】このシステムは、コンピュータに相当する管理用サーバ(データベース・サーバ)10と、店舗に配備され、通信回線(例えば、電話回線)11を介して管理用サーバ10に接続された入出力端末12Aとしての複数のATMから構成されている。尚、図7には、4台の入出力端末(ATM)12Aを表示した。また、店舗の数は1に限られず、複数であってもよい。入出力端末12Aのそれぞれには、顧客自身によって顧客情報(例えば、顧客識別番号)を入力するための透明電極を用いた圧力検出型のタッチパネルが備えられている。

【0060】管理用サーバ10内には、顧客毎に、顧客情報として顧客識別番号が記憶されている。また、管理用サーバ10には、取引回数(N_2)とプレミアム率(α_2)との関係を示す取引回数・プレミアム率テーブル、並びに、取引金額(T_2)とプレミアム率(β_2)との関係を示す取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されている。尚、プレミアム率(α_2)及びプレミアム率(β_2)を係数としているが、プレミアム率(α_2)を預け入れ金利とし、プレミアム率(β_2)を係数としてもよいし、あるいは又、プレミアム率(α_2)を係数とし、プレミアム率(β_2)を預け入れ金利としてもよい。取引回数・プレミアム率テーブルにおいては、取引

回数(N_2)が多くなる程、プレミアム率(α_2)が相対的に大きくなるように設定されている。また、取引金額・プレミアム率テーブルにおいては、1回当りの取引金額(T_2)が多額になる程、プレミアム率(β_2)が相対的に大きくなるように設定されている。更には、管理用サーバ10には、顧客識別番号を格納する顧客識別番号フィールド、取引日を格納する取引日フィールドから成るレコードから構成された取引管理データベースが記録されている。そして、これらのフィールドには、所定のデータが納められている。更には、コンピュータ10には、顧客の氏名や名称、住所や居所、電話番号、顧客識別番号、暗証番号から構成された顧客管理データベースが記録されている。

【0061】顧客情報が未登録の顧客に関しては、新規に顧客情報を登録すればよい。かかる登録は、店舗に配備され、通信回線(例えば、電話回線)11を介して管理用サーバ10に接続されたパーソナルコンピュータ14により、従業者等による入力に基づき行えばよい。この場合、顧客管理データベースにこれらのデータがレコードとして記録され、更には、取引管理データベースに、かかる顧客のレコードも新規に作成されるが、取引日を格納する取引日フィールドの値は、「NUL」となる。

【0062】或る顧客(顧客識別番号を「1111」とする)が、サービスの提供を依頼する際には、例えば、顧客が入出力端末12Aから顧客識別番号「1111」、及び、必要に応じて暗証番号を入力する。更に、顧客は、入出力端末12Aに相当するATMにどのようなサービスの提供を依頼するのか、及び、取引金額を入力する。ここでは、一例として、サービスの提供を金融機関への金銭の預け入れ(預け入れ金利Pの定期預金)とする。これらの入力が完了すると、入出力端末12Aは、顧客識別番号「1111」、暗証番号、依頼されたサービスの識別子、及び、取引金額(t_2)に関するデータ(即ち、これらを意味するデータ)を通信回線11を介して管理用サーバ10に送出する。

【0063】これらのデータを受け取った管理用サーバ10は、取引管理データベースの顧客識別番号フィールドを検索し、入出力端末12Aから送られた顧客識別番号と一致するレコード(1次抽出レコード)を抽出する。そして、これらの1次抽出レコードから、更に、取引日フィールドに格納された取引日が「過去の所定期間」内に入っているレコード(2次抽出レコード)を抽出し、抽出された2次抽出レコードの件数を求める。この件数が、取引回数(n_2)に相当する。そして、取引回数(n_2)に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、プレミアム率(α_2)を求める。2次抽出レコードが存在しない場合には、 $\alpha_2 = 0$ とする。更には、入出力端末12Aから送られた取引金額(t_2)に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、ブ

レミアム率 (β_2) を求める。そして、顧客識別番号「1111」を有する顧客に対して、管理用サーバ10は取引金額 (t_2) に対するプレミアム率を決定する。具体的には、依頼されたサービスの内容を解析して、プレミアム率 [$X_2 = P \cdot \alpha_2 \cdot \beta_2$]、及び、プレミアム率 [X_2] に基づき算出された金額 [$t_2 \cdot X_2$ 及び $t_2 \cdot (X_2 - 1)$] を算出し、これらを入出力端末12Aに送出し、プレミアム率 [X_2]、及び、金額金額 [$t_2 \cdot X_2$ 及び $t_2 \cdot (X_2 - 1)$] を入出力端末12Aにて表示する。尚、定期預金の通常の預け入れ金利Pを入出力端末12Aに送出し、これを入出力端末12Aにて表示してもよい。

【0064】場合によっては、コンピュータ10は、顧客管理データベースから顧客識別番号の一一致するレコードを抽出し、かかるレコードに記録された顧客管理データの全てあるいは一部を入出力端末12Aに送出し、入出力端末12Aにて表示してもよい。これによって、顧客の確認を行うことが可能となる。そして、取引金額 (t_2) をATMから入金すればよい。

【0065】その後、入出力端末12Aからの指示を受けた管理用サーバ10は、取引管理データベースに新たなレコードを追加する。かかる新たなレコードの顧客識別番号フィールドには顧客識別番号が格納され、取引日フィールドには取引日が格納される。

【0066】尚、例えば1日1回のバッチ処理によって、取引管理データベースにおいて、取引日フィールドに格納された取引日が「過去の所定期間」内に入っていないレコードを消去してもよい。

【0067】(実施の形態6) 実施の形態6は、本発明の取引におけるプレミアム率決定方法に関し、更には、第2Bの態様に関する。実施の形態6においては、顧客が、予想(予定)取引金額 (t_2') を決め、顧客がサービスの提供を依頼する前に、予想(予定)取引金額 (t_2') と、取引回数 (n_2) に基づき、プレミアム率 [$X_2 = P \cdot \alpha_2 \cdot \beta_2$] が決定され、顧客に知らされる。

【0068】実施の形態6の取引におけるプレミアム率決定方法の実施に適したシステムは、図7を参照して説明したシステムと同様とすればよいので、詳細な説明は省略する。

【0069】実施の形態6にあっては、顧客がサービスの提供を依頼する前に、顧客が、入出力端末12Aから顧客情報及び予想(予定)取引金額 (t_2') を入力する。入力されたこれらのデータは管理用サーバ10に送出される。そして、管理用サーバ10は、依頼されたサービスの内容を解析して、コンピュータに記憶された過去の所定期間に内にこの顧客に関する取引回数 (n_2) に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、予想(予定)取引金額 (t_2') に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、予想(予定)取引

金額 (t_2') に対するプレミアム率 [X_2] を決定する。この処理は、実質的に、実施の形態5における処理と同様とができる。そして、管理用サーバ10は、かかるプレミアム率 [X_2] 及び金額 [$t_2' \cdot X_2$ 及び $t_2' \cdot (X_2 - 1)$] を入出力端末12Aに送出して、これらのデータを入出力端末12Aにて表示する。これによって、顧客は、サービスの提供の依頼において、どの程度のプレミアム率が得られるかを容易に、しかも、短時間で知ることができる。その後、顧客がサービスの提供を依頼する場合には、実施の形態5にて説明した処理を実行すればよい。

【0070】(実施の形態7) 実施の形態7は、本発明の取引におけるプレミアム率決定方法における第2Cの態様に関する。実施の形態7の取引におけるプレミアム率決定方法の実施に適したシステムは図7に示したと同様とができるので、詳細な説明は省略する。図9に、実施の形態7の取引におけるプレミアム率決定方法を説明するための流れ図を示す。実施の形態7においては、過去の所定期間に内に顧客が取引した金額の累計取引金額を、顧客毎に、コンピュータに記憶しておき、かかる累計取引金額に更に基づき、コンピュータは取引金額に対するプレミアム率を決定する。

【0071】管理用サーバ10内には、顧客毎に、顧客情報として顧客識別番号が記憶されている。また、管理用サーバ10には、取引回数・プレミアム率テーブル、取引金額・プレミアム率テーブルに加えて、累計取引金額 (AM_2) とプレミアム率 (r_2) との関係を示す累計取引金額・プレミアム率テーブルが記憶されている。尚、プレミアム率 (r_2) を係数とした。累計取引金額・プレミアム率テーブルにおいては、累計取引金額 (AM_2) が多くなる程、プレミアム率 (r_2) が相対的に大きくなるように設定されている。更には、管理用サーバ10には、顧客識別番号を格納する顧客識別番号フィールド、取引日を格納する取引日フィールド、顧客の取引金額を格納する金額フィールドから成るレコードから構成された取引管理データベースが記録されている。そして、これらのフィールドには、所定のデータが納められている。更には、コンピュータ10には、顧客の氏名や名称、住所や居所、電話番号、顧客識別番号、暗証番号から構成された顧客管理データベースが記録されている。

【0072】顧客情報が未登録の顧客に関しては、実施の形態5にて説明したと同様に、新規に顧客情報を登録すればよい。尚、金額フィールドの値は、「NUL」となる。

【0073】或る顧客(顧客識別番号を「1111」とする)が、サービスの提供を依頼する際には、例えば、顧客が入出力端末12Aから顧客識別番号「1111」、及び、必要に応じて暗証番号を入力する。更に、顧客は、入出力端末12Aに相当するATMにどのよう

なサービスの提供を依頼するのか、及び、取引金額を入力する。ここでは、一例として、サービスの提供を金融機関への金銭の預け入れ（預け入れ金利Pの定期預金）とする。これらの入力が完了すると、入出力端末12Aは、顧客識別番号「1111」、暗証番号、依頼されたサービスの識別子、及び、取引金額（t₂）に関するデータ（即ち、これらを意味するデータ）を通信回線11を介して管理用サーバ10に送出する。

【0074】これらのデータを受け取った管理用サーバ10は、取引管理データベースの顧客識別番号フィールドを検索し、入出力端末12Aから送られた顧客識別番号と一致するレコード（1次抽出レコード）を抽出する。そして、これらの1次抽出レコードから、更に、取引日フィールドに格納された取引日が「過去の所定期間」内に入っているレコード（2次抽出レコード）を抽出し、抽出された2次抽出レコードの件数を求める。この件数が、取引回数（n₂）に相当する。そして、取引回数（n₂）に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、プレミアム率（α₂）を求める。2次抽出レコードが存在しない場合には、α₂=0とする。更には、入出力端末12Aから送られた取引金額（t₂）に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、プレミアム率（β₂）を求める。更には、金額フィールドに格納された値を合計して累計取引金額（a_{m2}）を求める、累計取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、プレミアム率（γ₂）を求める。2次抽出レコードが存在しない場合には、γ₂=0とする。そして、顧客識別番号「1111」を有する顧客に対して、管理用サーバ10は取引金額（t₂）に対するプレミアム率を決定する。具体的には、依頼されたサービスの内容を解析して、プレミアム率〔Y₂=P・α₂・β₂・γ₂〕、及び、プレミアム率〔Y₂〕に基づき算出された金額〔t₂・Y₂、t₂（Y₂-1）〕を算出し、これらを入出力端末12Aに送出し、プレミアム率〔Y₂〕、及び、金額〔t₂・Y₂、t₂（Y₂-1）〕を入出力端末12Aにて表示する。尚、定期預金の通常の預け入れ金利Pを入出力端末12Aに送出し、これを入出力端末12Aにて表示してもよい。

【0075】場合によっては、コンピュータ10は、顧客管理データベースから顧客識別番号の一一致するレコードを抽出し、かかるレコードに記録された顧客管理データの全てあるいは一部を入出力端末12Aに送出し、入出力端末12Aにて表示してもよい。これによって、顧客の確認を行うことが可能となる。そして、取引金額（t₂）をATMから入金すればよい。

【0076】その後、入出力端末12Aからの指示を受けた管理用サーバ10は、取引管理データベースに新たなレコードを追加する。かかる新たなレコードの顧客識別番号フィールドには顧客識別番号が格納され、取引日フィールドには取引日が格納され、金額フィールドには

取引金額（t₂）が格納される。

【0077】尚、例えば1日1回のバッチ処理によって、取引管理データベースにおいて、取引日フィールドに格納された取引日が「過去の所定期間」内に入っていないレコードを消去してもよい。

【0078】このように、実施の形態7においては、過去の所定期間内に顧客が取引した金額の累計取引金額にも基づきプレミアム率を決定するので、顧客間の不平等感が一層発生せず、取引貢献度に応じた顧客毎への対応が可能となる。

【0079】（実施の形態8）実施の形態8は、本発明の取引におけるプレミアム率決定方法の第2Dの態様に関する。実施の形態8においては、顧客が、予想（予定）取引金額（t₂’）を決め、顧客がサービスの提供を依頼する前に、予想（予定）取引金額（t₂’）と、取引回数（n₂）と、過去の所定期間内に顧客が取引した金額の累計取引金額（a_{m2}）に更に基づき、プレミアム率〔Y₂=P・α₂・β₂・γ₂〕が決定され、顧客に知らされる。

【0080】実施の形態8の取引におけるプレミアム率決定方法の実施に適したシステムは図7に示したと同様とすることができるので、詳細な説明は省略する。

【0081】実施の形態8にあっては、顧客がサービスの提供を依頼する前に、顧客が、入出力端末12Aから顧客情報及び予想（予定）取引金額（t₂’）を入力する。入力されたこれらのデータは管理用サーバ10に送出される。そして、管理用サーバ10は、コンピュータに記憶された過去の所定期間内にこの顧客に関する取引回数（n₂）に基づき取引回数・プレミアム率テーブルを参照し、且つ、予想（予定）取引金額（t₂’）に基づき取引金額・プレミアム率テーブルを参照し、更に、コンピュータに記憶されたこの顧客の累計取引金額（a_{m2}）に基づき累計取引金額・プレミアム率テーブルを参照して、予想（予定）取引金額（t₂’）に対するプレミアム率〔Y₂〕を決定する。この処理は、実質的に、実施の形態7における処理と同様とすることができます。そして、管理用サーバ10は、かかるプレミアム率〔Y₂〕及び金額〔t₂’・Y₂、t₂’（Y₂-1）〕を入出力端末12Aに送出して、これらのデータを入出力端末12Aにて表示する。これによって、顧客は、今回のサービスの提供の依頼において、どの程度のプレミアム率が得られるかを容易に、しかも、短時間で知ることができる。その後、顧客がサービスの提供を依頼する場合には、実施の形態7にて説明した処理を実行すればよい。

【0082】以上、本発明を、実施の形態に基づき説明したが、本発明はこれらに限定されるものではない。実施の形態においては、店舗に入出力端末が配置された例を説明したが、パーソナルコンピュータや携帯電話、あるいは、携帯電話とゲーム機との組合せ、PDA（携帯

情報端末、Personal Digital Assistant) を用いてインターネット経由で仮想店舗にアクセスする形態も、本発明の価格・対価決定方法や取引におけるプレミアム率決定方法に包含される。この場合、インターネットの仮想店舗(ホームページ)上に表示する単価(価格、対価)は定価とし、金利等も通常の金利等とする。

【0083】また、実施の形態においては、顧客識別番号をテンキー やタッチパネルを用いて入力する形態を説明したが、顧客識別番号を記録した磁気カードやICカードといった記録媒体を用い、カードリーダーを介して顧客識別番号を入力することもできる。あるいは又、顧客識別番号を表すバーコードが記録されたカードをバーコードリーダーで読み取らせることによって、顧客識別番号を入力することもできる。尚、記録媒体に購入・依頼日や取引日、場合によっては、更に累計金額や累計取引金額を記録してもよい。これによって、入出力端末に回数・値引率テーブル及び合計金額・値引率テーブル、取引回数・プレミアム率テーブル及び取引金額・プレミアム率テーブル、場合によっては、更に、累計金額・値引率テーブル、累計取引金額・プレミアム率テーブルを記憶しておけば、管理用サーバ10による処理の代わりに、同様の処理を入出力端末にて実行することが可能となる。

【0084】購入・依頼管理データベースや取引管理データベースの構造や顧客管理データベースに記録するデータも例示である。例えば、1日1回、あるいは、購入・依頼管理データベースや取引管理データベースに新たなレコードが追加された都度、顧客毎に2次抽出レコードを抽出し、かかるレコードの件数を購入・提供回数や取引回数として、顧客管理データベースに記録してもよいし、金額フィールドに格納された値の合計を累計金額や累計取引金額として、顧客管理データベースに記録してもよい。これらの場合には、入出力端末12、12Aから顧客識別番号及び合計金額(t_1 、 t_2)や予想(予定)合計金額(t_1' 、 t_2')に関するデータ受け取った管理用サーバ10は、顧客管理データベースの顧客識別番号フィールドを検索し、入出力端末から送られた顧客識別番号と一致するレコードを抽出することで、かかるレコードに記録された購入・提供回数、取引回数や累計金額、累計取引金額を容易に得ることができる。

【0085】

【発明の効果】本発明の価格・対価決定方法においては、特定の商品やサービスのみを値引きするのではないので、販売者は値引き用商品を用意する必要がなくなる。また、購買金額(合計金額、 t_1)と値引率(β_1)が連動しているので、販売者の利益率の悪化が防止できる。更には、購入・提供回数(n_1)及び合計金額

(t_1)に応じて値引率(α_1 、 β_1)を設定するので、顧客間の不平等感が発生せず、売上貢献度に応じた顧客毎への対応が可能となる。しかも、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼した時点で値引きを行うため、顧客は直ちに値引きといった利益を享受できる。加えて、顧客が物品を購入し若しくはサービスの提供を依頼した時点で値引きを行うため、取引ポイント数のように、販売者に将来の負債が発生することもない。

【0086】また、本発明の取引におけるプレミアム率決定方法においては、過去の取引実績(取引回数)と今回の取引金額とによって、顧客がサービスの提供を依頼する際、顧客毎に、取引金額に対する各種のプレミアム率を決定するので、サービス提供の依頼時、顧客の過去の取引実績に基づきサービス提供の依頼に伴う利益を顧客が直ちに享受できる。また、金融機関におけるペイオフ制度の環境下においては、顧客側からの金融機関の選別の1つの指標となり得る。

【図面の簡単な説明】

【図1】発明の実施の形態1の価格・対価決定方法の実施に適したシステムの概要を示す図である。

【図2】回数・値引率テーブル及び合計金額・値引率テーブル、並びに、購入・依頼管理データベースのレコード構造を例示する図である。

【図3】発明の実施の形態1の価格・対価決定方法を説明するための流れ図である。

【図4】発明の実施の形態2の価格・対価決定方法の実施に適したシステムの概要を示す図である。

【図5】発明の実施の形態3の価格・対価決定方法を説明するための流れ図である。

【図6】累計金額・値引率テーブル、並びに、購入・依頼管理データベースのレコード構造を例示する図である。

【図7】発明の実施の形態4の取引におけるプレミアム率決定方法の実施に適したシステムの概要を示す図である。

【図8】発明の実施の形態5の取引におけるプレミアム率決定方法を説明するための流れ図である。

【図9】発明の実施の形態6の取引におけるプレミアム率決定方法を説明するための流れ図である。

【符号の説明】

10・・・コンピュータ(管理用サーバ)

11・・・通信回線

12・・・入出力端末(電子式キャッシュ・レジスター)

12A・・・入出力端末(ATM)

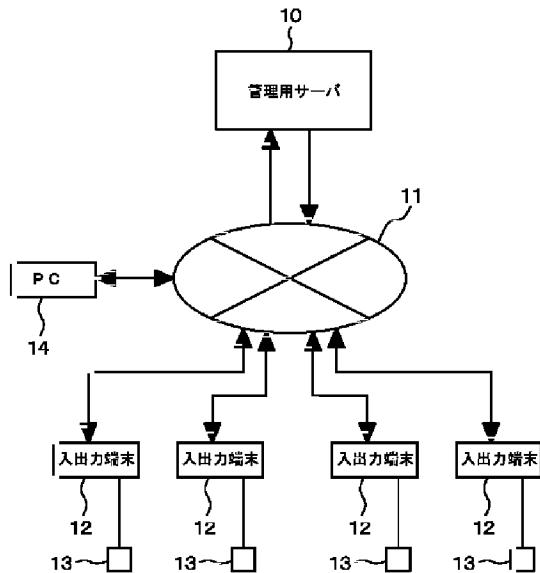
13・・・テンキー

14・・・パーソナルコンピュータ

15・・・照会用端末

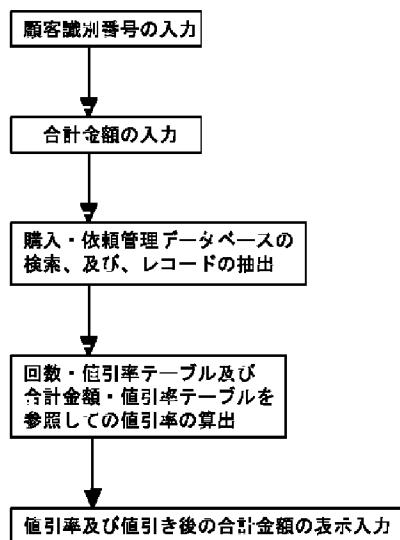
【図1】

【図1】



【図3】

【図3】



【図2】

【図2】

購入・提供回数 (N ₁)	割引率 (α ₁)
1回	0. 0010
2回	0. 0040
3回	0. 0090
4回	0. 0160
5回	0. 0250
6回	0. 0360
7回	0. 0490
8回	0. 0640
9回	0. 0810
10回以上	0. 1000

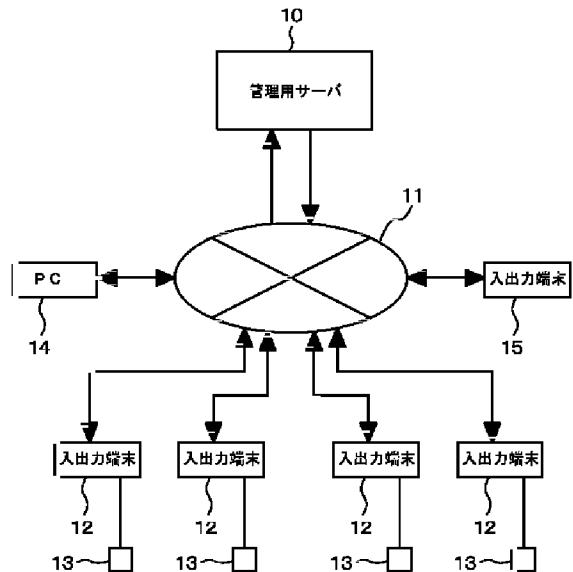
合計金額 (T ₁)	割引率 (β ₁)
1万円未満	0. 0000
1万円以上 2万円未満	0. 1040
2万円以上 3万円未満	0. 1160
3万円以上 4万円未満	0. 1360
4万円以上 5万円未満	0. 1640
5万円以上	0. 2000

(C)

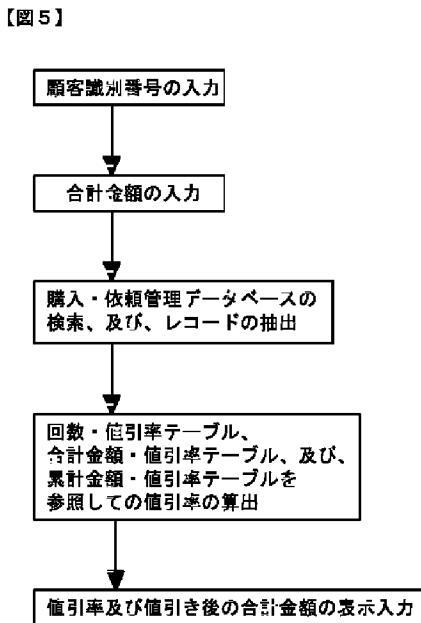
顧客識別番号	購入・依頼日
1113	2000/10/25
1111	2000/11/03
1111	2000/12/01
1118	2000/12/03
1116	2000/12/15
1115	2000/12/30
1113	2001/01/05
1111	2001/01/07
1118	2001/02/01
1111	2001/02/15

【図4】

【図4】



【図5】



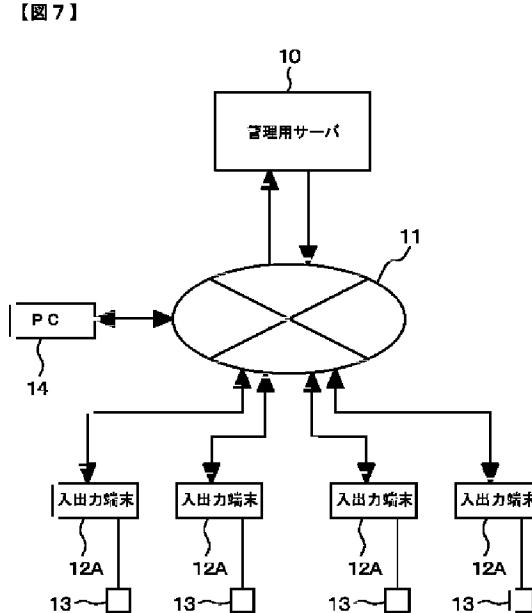
【図6】

【図6】

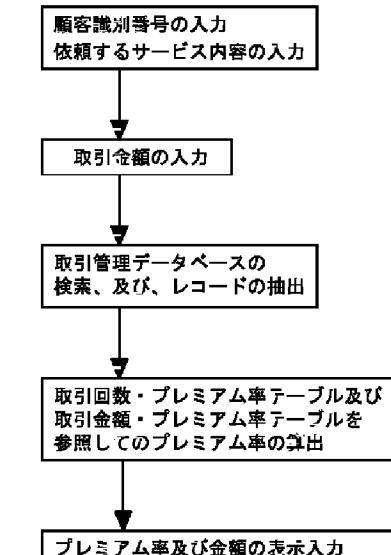
(A)	累計金額 (AM ₁)	割引率 (γ_1)
6万円未満	0.0000	
6万円以上 12万円未満	0.0520	
12万円以上 18万円未満	0.0580	
18万円以上 24万円未満	0.0680	
24万円以上 30万円未満	0.0820	
30万円以上	0.1000	

(B)	顧客識別番号	購入・依頼日	金額
1113	2000/10/25	12000	
1111	2000/11/03	8500	
1111	2000/12/01	56000	
1118	2000/12/03	10000	
1110	2000/12/15	6200	
1118	2000/12/30	36000	
1113	2001/01/05	1000	
1111	2001/01/07	20000	
1118	2001/02/01	42000	
1111	2001/02/15	96000	

【図7】



【図8】



【図9】

【図9】

